



DIE PAPE Consulting Group AG sucht SIE

Unser Klient ist Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von modularen Energiespeichersystemen. Anwendung finden die Produkte aufgrund höchster Flexibilität und Sicherheit in unterschiedlichsten Branchen und Industrien. Für das weitere Wachstum des jungen Unternehmens aus dem Großraum München suchen wir derzeit exklusiv nach einem:

*Key Account Manager Berufsschifffahrt**

JOB-ID: 13568

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

Die Aufgabe bewegt sich in einem abwechslungsreichen und sehr vielseitigen Umfeld. Dabei bietet das Unternehmen die Möglichkeit in flachen Hierarchien zu agieren und das Wachstum maßgeblich zu beeinflussen. Ihre verantwortungsvolle Arbeit wird begleitet von einer modernen Arbeitskultur, einem jungen engagierten Team, sowie Raum zur persönlichen Weiterentwicklung.

*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht! Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



DIE POSITION

Als Key Account Manager Berufsschifffahrt tragen Sie die kommerzielle Verantwortung Ihrer eigenen Projekte. Ihr Fokus liegt dabei auf dem Ausbau der Tätigkeit im maritimen Umfeld. Im Detail bestehen Ihre Aufgaben aus:

Akquise

- Technische Verkaufsgespräche führen & gemeinsam Lösungen mit den Kunden entwickeln
- Neukunden gewinnen & aktive Unterstützung der reibungslosen Implementierung der Kundenprojekte
- Ausbau des Umsatzes bei bestehenden und neuen Kunden im maritimen Bereich

Kundenbindung

- Bestandskunden binden & weiterentwickeln
- Selbstständige Erstellung von Angeboten & Betreuung der Verhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Durchführung, Vor- & Nachbearbeitung von Kundenbesuchen

Strategie

- Analyse des Bedarfs & des Potenzials der Kunden im maritimen Markt
- Planen & organisieren mit der Unterstützung der Vertriebsleitung von Kundentermine sowie Verkaufsaktionen

*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht! Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



DER IDEALE KANDIDAT

- Sie verfügen über mehrjährige, erfolgreiche Vertriebserfahrung im Bereich maritimer Anwendungen und kennen den Markt und dessen Anforderungen
- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene elektrotechnische Ausbildung oder ein Studium in diesem Bereich (denkbar wäre auch ein Hintergrund im Maschinenbau)
- Sie kennen die Arbeit in großen / komplexen Kundenprojekten und können hier Erfahrungen vorweisen
- Sie haben bereits mit Kunden aus dem Bereich Maritim gearbeitet (Werften, Partner von Bootsbauern, etc.)
- Sie gehen proaktiv auf Kunden und mögliche Geschäftspartner zu und sind gerne am Ort des Geschehens
- Sie besitzen gute Englischkenntnisse
- Sie sind ein Verkäufer mit Überzeugungskraft, diplomatischem Geschick, ausgezeichneten kommunikativen Fähigkeiten sowie ausgeprägter Abschlussicherheit

*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht! Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.